

ビジネスパーソンとして最低限必要なマーケティングの基礎知識を修得

マーケティングの豊富な実務経験を持つ講師による徹底指導

マーケティングの基礎講座


主催／京都商工会議所

私達の仕事はお客様がいるから成り立っています。お客様は数ある選択肢の中から私達の会社を選んでくれています。では、私達はライバルが多くいる中で、お客様に何をどのように提供しようとしているのでしょうか。本セミナーでは、これらを理解するために必要なマーケティングの基礎知識を学んでいただきます。

【日 時】 平成25年9月18日(水) 9:30～16:30

【会 場】 京都商工会議所(京都市中京区烏丸通夷川上ル) ※京都市営地下鉄烏丸線「丸太町」南6番出口直結

【受講料】 京都商工会議所会員 16,800円 一般 25,200円 (消費税込)

【講 師】  株式会社マネジメント・ラーニング 代表取締役 久保田 康司 氏

関西大学社会学部卒業、関西学院大学大学院商学部修了、神戸大学大学院経営学研究科在籍。鐘紡、ユー・エス・ジェイ、SMBC コンサルティングを経て現職。主な資格：(財)生涯学習開発財団認定プロフェッショナルコーチ、(社)日本産業カウンセラー協会認定キャリアコンサルタント。

【主な著書】『ビジネスリーダーのためのファシリテーション入門』(同文館出版)

研修効果

- (1) 戦略的発想力、マーケティングの思考力を身につける
- (2) マーケティングの基本を修得し、業務の中で活かすヒントをつかむ
- (3) 今後もマーケティング思考法を維持していくための動機付けを行う

<p>1. マーケティング発想とは</p> <p>(1) 消費者は何を求めているのか</p> <p>(2) プロダクトインとマーケットアウト</p> <p>(3) あなたの会社の事業を定義する</p> <p>2. マーケティングとは何か</p> <p>3. なぜマーケティングが必要か</p> <p>(1) 戦略的発想をする</p> <p>(2) 戦略・戦術・戦闘</p> <p>(3) マーケティング・プロセス</p> <p>4. 市場環境を分析する</p> <p>(1) 3C 分析</p> <p>(2) SWOT 分析</p> <p>(3) クロス SWOT 分析</p> <p>5. 市場を細分化し、ターゲットを定める</p> <p>(1) お客様は誰か、どこにいるのか</p>	<p>【グループ討議】</p> <p>(2) お客様を細分化する</p> <p>(3) どのお客様を攻めるのか</p> <p>6. 他社と差別化できる商品をどのように売るか考える</p> <p>【演習・グループ討議】</p> <p>(1) 自社製品をどのように位置づけるか</p> <p>(2) 自社製品を他社製品とどのように差別化するか</p> <p>(3) ポジショニングマップを作成しよう</p> <p>7. マーケティングの基本4P 戦略をおさえよう</p> <p>【演習・グループ討議】</p> <p>(1) PRODUCT 製品</p> <p>(2) PRICE 価格</p> <p>(3) PLACE 販売チャネル・流通</p> <p>(4) PROMOTION 販売促進</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

お申込み・お問合せ／京都商工会議所 会員部 人材開発センター (〒604-0862 京都市中京区烏丸通夷川上ル)

① FAXまたはHPからお申込み下さい。 TEL 075-212-6446 FAX 075-222-2612
URL:<http://www.kyo.or.jp/jinzai/> e-mail:jinzai@kyo.or.jp

② お申込みと同時に下記口座までお振込み下さい。振込手数料はご負担頂きますようお願い致します。

京都銀行 本店営業部(普) No. 5017759 口座名：京都商工会議所 研修口

※開催日の1週間前に受講証をFAX致します。なお、申込人数が少ない場合には開催を取りやめる事があります。

※開催日前日(土、日、祝日を含まない)の17時以降に取消しされる場合は受講料の返金をいたしかねますので、代理の方の派遣をお願いします。

H25年9月18日 058『マーケティングの基礎講座』申込書

会社名		業種		TEL	
所在地	〒			FAX	
受講料	円 × 名分	振込日	月 日 (振込・振込予定)	請求書(○印)	要・不要
申込責任者		所属(役職)名		e-mail	
受講者名(フリガナ)		所属部課名(役職名)		e-mail	年齢

本申込書にご記入いただいた個人情報は、本講座の実施・運営のために利用するほか、京都商工会議所に係る各種情報提供の目的にのみ使用致します。

★人材開発センターではオーダーメイド研修の実施、講師派遣も行っております。お気軽にお問合せ下さい★